



Marie-Aude Fouéré, Marie-Emmanuelle Pommerolle et Christian Thibon (dir.)

## Le Kenya en marche, 2000-2020

Africae

---

### Chapitre 3

## Des élites en émergence, l'oligarchie et les classes moyennes kényanes

Christian Thibon

---

DOI : 10.4000/books.africae.2032

Éditeur : Africae

Lieu d'édition : Paris & Nairobi

Année d'édition : 2020

Date de mise en ligne : 15 décembre 2020

Collection : Africae Studies

EAN électronique : 9782957305865



<http://books.openedition.org>

#### Édition imprimée

Date de publication : 1 janvier 2020

#### Référence électronique

THIBON, Christian. *Des élites en émergence, l'oligarchie et les classes moyennes kényanes* In : *Le Kenya en marche, 2000-2020* [en ligne]. Paris & Nairobi : Africae, 2020 (généré le 16 juin 2021). Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/africae/2032>>. ISBN : 9782957305865. DOI : <https://doi.org/10.4000/books.africae.2032>.

---

# Des élites en émergence, l'oligarchie et les classes moyennes kényanes

*Christian Thibon*

---

La question des élites en émergence suscite des interrogations et des intérêts multiples. On y mesure le poids, les tendances historiques comme la nature des changements en cours, tant économiques que sociaux et politiques, et ce faisant à venir. La démarche retenue prolonge et complète la restitution des tendances générales précédemment abordées (introduction au volume), souvent analysées en des termes de risques-tensions, selon une vision fataliste de la société, piégée par ses inégalités, alors que les évolutions au sein des élites sont plutôt perçues en des termes positifs de recombinaisons ou d'opportunités. Au demeurant, les assurances statistiques font encore défaut à une approche essentiellement qualitative, biographique, voire prosopographique. Celle-ci profite néanmoins d'un courant de recherches universitaires sur les configurations sociales, les classes et les élites nationales, comme sur la nature du développement économique, toutes amorcées dès les décennies 1960-1970 (Leys 1975 ; Van Zwanenberg 1972 ; Swainson 1980 ; Kaplinsky 1980), et qui depuis lors ne s'est pas tari.

## 1. Capitalisme, bourgeoisie, paysannerie et classes moyennes en débat

Un important débat académique a marqué les sciences sociales dans les décennies 1970-1980. Il traitait d'une singularité en comparaison avec les pays voisins, voire d'une exception : la nature du capitalisme kényan, et ce faisant de l'histoire sociale. Il emprunte alors les paradigmes en vogue : « dépendantiste », marxiste, libéral et développementaliste. S'il n'échappe pas aux hypothèses théoriques de l'époque sur les modes de production, il interroge et apporte des connaissances sur les dimensions sociales du développement et de ses performances chaotiques, la croissance des années 1960 puis, à compter des années 1970 jusqu'à l'an 2000, un marasme entrecoupé de conjonctures positives (le boom caféier en 1976-1977, les années 1980-1983 juste avant la sécheresse de 1984). Importantes pour notre propos, sont alors abordées les questions de l'accumulation, de l'existence d'un pouvoir agrarien autant national que multinational, d'une bourgeoisie nationale *compradore* ou non, d'une petite bourgeoisie, puis d'une bourgeoisie capitaliste africaine ou indienne (Himbara 1994), enfin

de l'esprit d'entreprise et de l'*ethos* capitaliste de certaines populations. Il en est de même des recherches sur la petite et moyenne paysannerie, son essor dès la période coloniale, capturée ou non, et sur les relations paysannerie-État (Kitching 1980 ; Hyden 1980).

Cette réflexion collective se poursuit dans les années de la transition en pleine crise économique, qui sont aussi une période d'espoirs et de remises en cause des politiques économiques et de leur rationalité étatique. Ces temps signent le retour au marché et la privatisation, l'essor de la société civile et l'expérience démocratique, mais aussi une succession de grands scandales politico-financiers. Le « malaise kényan » (Gibbon 1995) est alors interrogé, selon ses deux versants : d'une part une économie en voie de libéralisation, en difficulté avec ses pesanteurs héritées (la corruption, les prédateurs sociaux...), d'autre part les ressources de l'entrepreneuriat, dont les capacités du secteur informel, en raison de l'importance du *jua kali* et de ses ressources espérées<sup>1</sup>.

Ces débats universitaires, passés et présents, sont importants pour deux raisons pratiques : les questions soulevées et certaines connaissances avancées restent toujours d'actualité, d'autant que les hypothèses avancées et les perspectives évoquées ont trouvé ou non confirmation dans le cours de l'histoire de ces vingt dernières années, et nous permettent de comprendre l'actualité voire son évolution. La méthode, quelque peu historienne, procédant du présent au passé, ne pouvait donc que les rencontrer tout en rappelant l'importance d'une double mise en perspective historique : celle du temps présent remontant à la période coloniale post-seconde guerre mondiale, et celle du temps immédiat, des années 1990 à nos jours, et particulièrement l'accélération des deux dernières décennies.

## 2. La formation d'une oligarchie politico-économique nationale ?

Comprendre la nature et l'évolution du développement économique et du capitalisme éclaire sur la formation d'une élite nationale et de sa traduction sociale en cours, les « entrepreneurs politiques économiques », et au-delà sur une classe sociale plus oligarchique que bourgeoise. L'entrecroisement du développement économique et des modes d'accumulation des élites politico-économiques, en partie hérité de la dépendance coloniale<sup>2</sup>, le *straddling*, en est la marque originelle et structurelle.

On peut reconstituer l'histoire du chevauchement, ou *straddling*, et ses différents temps. Dès l'indépendance, le chevauchement de l'État,

---

1. Sur le débat au sujet des entreprises, voir Jean Copans (1991).

2. Présentée comme une forme de mise en dépendance d'une économie périphérique héritée de la période coloniale durant laquelle la minorité raciale blanche négociait avec le pouvoir.

des intérêts publics et des intérêts privés, des affaires privées et celles de l'administration publique, déjà en germe dans la dépendance coloniale, est renforcé en raison de l'importance du pouvoir économique d'un État dirigiste, à la tête d'une économie publique contrôlant les rouages économiques. Durant la période de Daniel arap Moi, ce système se reproduit avec un renforcement du pouvoir de l'État et des protections d'une industrie naissante. Mais les résultats économiques de cette gestion économique sont médiocres et irréguliers. Le contexte international (crise énergétique, prix des principales exportations) en est en partie la cause. Mais la double prédation économique de l'État et de ses servants, la corruption ou la faible gouvernance selon les points de vue, aggravent la situation : l'absence de retour sur investissement de l'aide financière, l'endettement public et les difficultés dans l'autosuffisance alimentaire en sont des manifestations visibles.

Le tournant des années 1990, la décompression autoritaire, la démocratisation de la transition et la nouvelle donne économique libérale imposée (l'ouverture du marché, les privatisations, les programmes d'ajustement...) ne changèrent pas dans sa nature ce système politico-économique établi. Bien au contraire, la liaison public-privé se poursuit avec un État-*business*, certes conseillé par les instances financières internationales, mais devenu stratège : il doit alors privatiser un secteur moderne public et répondre à des ayants droit entrepreneurs nationaux qui se portent acquéreurs de certains biens publics et des participations publiques dans les entreprises privées. À vrai dire, il s'agit alors d'une seconde vague d'africanisation<sup>3</sup> (Aseto & Okelo 1997 ; Thomas 1998).

Enfin, dans les décennies 2000-2010, le *straddling* va devenir plus léger, complexe et concurrentiel : à l'image des partenariats privé-public des grands chantiers, il s'adapte aux nouveaux contextes économiques (le retour de la croissance), régionaux (l'élargissement de l'EAC), internationaux (la montée en puissance des financements et partenaires non occidentaux) ainsi qu'aux nouvelles opportunités technologiques (communications) et commerciales. Si la situation économique devient plus sereine, ni la prédation, ni la corruption, ni la lourdeur bureaucratique ne disparaissent alors : les affaires persistent, certaines, politico-financières, atteignent même leur summum, mais elles n'impactent pas de la même façon l'économie et ne pénalisent ni la croissance ni les résultats financiers (le ratio dette publique/PIB est passé sous la barre des 50 % au milieu des années 2010) ni l'attractivité. Bien au contraire, un flux régulier d'investissements internationaux et nationaux parie sur l'économie kényane est-africaine, en tant que hub économique régional, sur sa gestion libérale et sur les

---

3. La première africanisation des services (commerces) date de la présidence de Jomo Kenyatta.

retombées espérées dans ses ressources et ses productions nationales, mais aussi dans son marché intérieur.

Autant l'histoire économique du *straddling* relève parfois d'inconnus – entre autres ses relais extérieurs et les niveaux de sa dépendance internationale – et garde une part d'ombre (les échanges financiers), autant son histoire sociale est visible si on observe les vécus des accumulations. De l'indépendance à nos jours, les systèmes politico-économiques successifs ont fait émerger une élite directoriale néopatrimoniale associant pouvoir politique et pouvoir économique. Les « entrepreneurs économiques politiques » se sont enrichis en liaison avec les cycles politiques, tandis que le cercle des bénéficiaires s'élargissait au fur et à mesure des renouvellements et alliances ethniques au sommet du pouvoir, d'abord kikuyu puis kalenjin, plus diversifié depuis que la transition puis les réformes politiques ont ouvert le jeu politique. Les voies de leur réussite sont multiples. L'accumulation primitive suit des scénarios divers, soit héroïques bricolés individuels – du *self-made-man* aventurier, « du négociant de charbon devenu millionnaire » –, soit historiques et prédestinés familiaux – les apparentés-héritiers des dynasties politiques et quelques descendants-héritiers de chefs de la période coloniale. Tous profitent autant des divers cycles économiques, de la mitoyenneté avec les pouvoirs successifs, de l'attribution de biens fonciers, de marchés publics, de concessions, de prises de position dans des compagnies internationales, du poste auprès de la *State House* et dans des institutions-clés (Banque centrale, Stock Exchanges, ports, transports, banques commerciales) et de l'accès aux fonds publics (Simiyu 2012). Certaines de ces *success stories* ont pris une forme quasi dynastique en suivant une stratégie diversifiée. D'autres, souvent réalisées sur des accumulations foncières, se sont défaites en une génération, rappelant les trajectoires kleptocrates ou brisées par des querelles familiales. Mais la majorité de ces familles entrepreneurs politiques ont su dépasser l'écueil des changements générationnels, même si certaines sont de plus en plus confrontées à l'effet Buddenbrook<sup>4</sup>.

La réussite de ces « entrepreneurs politiques », si elle vient de leurs capacités à profiter des diverses politiques publiques, autant dirigistes que libérales, des ententes avec les compagnies étrangères puis des privatisations, réside également dans des choix chanceux ou rationnels d'investir dans divers booms ou cycles spéculatifs, de réagir aux divers environnements des affaires, et de contourner les déboires politiques des uns et des autres, tout en se repliant sur des économies affectives et en faisant jouer leurs réseaux ethniques et régionaux. Enfin, au fur et à mesure de l'internationalisation et de l'ouverture financière des décennies 2000, ces grandes fortunes ont

---

4. En référence au roman de Thomas Mann sur le dépérissement de la troisième génération familiale.

découvert les ressorts du marché régional, des partenariats sous-régionaux, oriental et moyen oriental, des placements et investissements... c'est alors que Dubaï éclipse Londres dans leur destination d'affaires. Au terme de cette évolution, l'impression s'impose que ces « entrepreneurs économiques politiques » en devenant « millionnaires » sont devenus des entrepreneurs économiques, et qu'au fur et à mesure que les fortunes s'édifiaient, la part de l'économie a pris le pas sur le politique.

Ce chevauchement entre calcul politique et calcul économique se retrouve aussi dans un jeu entre fermeture – une tentation nationaliste d'africanisation et de protection des marchés – et ouverture – des associations avec des sociétés étrangères –, entre indépendance et dépendance. Cet état d'esprit explique aussi l'association de ces entrepreneurs politiques avec des entrepreneurs de métier, indiens, kényans souvent kikuyu, quelque peu indépendants mais compétents dans leur domaine, et qui par des donations ou des engagements politiques s'assurent la reconnaissance des politiques.

Paradoxalement, l'éloignement du pouvoir a été un vecteur d'accumulation et une explication de la réussite de certaines familles. Ce fut le cas d'abord des élites indiennes qui, concurrencées par l'africanisation du commerce et des transports, s'orientent dans les années 1960 vers les filières techniques et industrielles, en délaissant en partie leur modèle historique de l'échoppe de détails – le système *duka* – qui les avait vues prospérer. Ce fut ensuite le cas des élites kikuyu, de la génération portée par la période Kenyatta discréditée durant la période Moi ou divisée durant la transition-démocratisation (Rharade 1998). Il en est de même des nouveaux cercles promus puis déchus par les différents pouvoirs, mais qui conservent leurs avoirs et qui échappent aux retombées judiciaires des scandales financiers. La déchéance politique ne s'est pas automatiquement traduite par un déclin économique, tandis que l'apprentissage des nouvelles techniques et nouveaux process industriels, commerciaux et financiers ou leur imitation, aidée par les capacités de cadres formés localement, a vite été maîtrisée au contact des grands propriétaires terriens « *White Kenyans* », des représentants des compagnies étrangères, puis des maîtres d'industrie *Asians*. Cet entrecroisement et circulation des élites économico-politiques se vérifient dans les réseaux institutionnels, les chambres professionnelles et la Kenya Private Sector Alliance (KEPSA), créée en 2004, ou au travers de sociabilités plus informelles, comme les grandes manifestations agrariennes nationales et régionales (*Agriculture Shows*), les réseaux de promotions des écoles prestigieuses, les associations corporatistes ou celles plus fermées comme les clubs (Connan 2013).

La conclusion n'est guère morale, mais aujourd'hui le néopatrimonialisme, après avoir prospéré d'une façon parasitaire sur l'économie, accompagnerait la croissance et profiterait de l'essor d'un marché national

et régional. Cette évolution, discutée et commune à plusieurs économies émergentes (Bach & Gazino 2012), est précisée et confirmée par les trajectoires individuelles et collectives, leurs accumulations mais aussi leurs investissements. En effet, au travers des études de cas, autant des biographies, d'une prosopographie<sup>5</sup>, que des autobiographies de plus en plus fréquentes (Ndegwa 2006 ; Wanjui 2013), on peut saisir les diverses générations ou cycles historiques de l'accumulation, et en fin de compte, les rythmes de la formation d'une élite oligarchique.

Le premier cycle d'accumulation se réalise sous la présidence de Jomo Kenyatta ; sa famille ainsi que les dignitaires et collaborateurs du régime, issus de la KANU et de la KADU, ont bénéficié de la rente publique. Paradoxalement en cette période néocoloniale, ces maîtres d'affaires et leurs familles, bien que nationalistes, vont imiter ou du moins se rapprocher, dans leur mode de vie, dans leur sociabilité (les clubs et réseaux de sociabilité) et dans leur accumulation foncière, de l'aristocratie coloniale, entre *gentlemen capitalists* et grands propriétaires agrariens. Comme ces derniers, ils jouent sur les tableaux du patrimoine foncier et financier et les services. Le modèle de réussite, représentatif de cette période, outre la famille Kenyatta, est à l'exemple des dignitaires kikuyu : Sir Charles Njonjo, Njenga Karume, John Michuki, Duncan Nderitu Ndegwa... et plus généralement de grands propriétaires kikuyu et de leurs associés (GEMA, l'Alliance Gikuyu, Embu, Meru) souvent qualifiés de « mafia ». Un réseau d'hommes d'affaires et d'hommes politiques s'appuyant sur leurs parents, leurs clients et leurs dépendants, suffisamment puissant *via* le système bancaire pour négocier avec le pouvoir d'État.

Le deuxième cycle coïncide avec l'arrivée au pouvoir en 1978 de Daniel arap Moi. Elle marque un rééquilibrage dans la vie politique kényane, avec l'arrivée au pouvoir des Kalenjin et de leurs alliés, mais aussi une dérive autoritaire et dictatoriale du régime. L'accumulation suit la voie du cycle précédent, profitant de l'essor urbain, des grands travaux, du décollage touristique et d'une industrie de biens de consommation et de transformation privée en partie protégée. Mais elle s'élargit à de nouvelles familles qui, outre la famille Moi, comprennent le premier cercle des fidèles, souvent kalenjin. De façon pratique, le système Moi, comme sous Kenyatta mais d'une façon plus systémique, s'entoure d'alliés, des potentats locaux, les *big men*, qui relaient dans la périphérie et les régions le pouvoir central. Ce dernier leur assure, en contrepartie de leur affiliation et de leur soutien politique et électoral, une protection dans l'accès aux terres et en particulier au foncier urbain (Bourmaud 1988). Ce contexte politico-économique voit également prospérer une bourgeoisie industrielle asiatique qui découvre au Kenya un havre de paix (à comparer avec l'expulsion des Indiens d'Ouganda

---

5. Cette partie exploite les données et analyses de Damien Thibon (2014).

en 1972) et qui investit dans les secteurs industriels de base, l'agro-industrie et de biens de consommation alors protégés. Les modèles de réussite représentatifs de cette période sont, par exemple, Nicholas Biwott, Joshua Kulei et certaines grandes familles indiennes.

Paradoxalement, les années 1990, années de crise économique et d'instabilité politique, sont les heures de gloire de cette oligarchie politico-économique. Cette période coïncide avec leur seconde génération, celles des fils bâtisseurs des fondateurs ou des matriarches (les épouses des fondateurs). En effet, le nouveau contexte politique et économique préside à deux changements notables : d'une part, la privatisation des coopératives, des entreprises publiques, des entreprises commerciales et des hôtels tourne au profit des grandes fortunes établies qui récupèrent alors des outils industriels, tertiaires ou agro-industriels qu'ils vont cannibaliser puis valoriser, d'autre part les enjeux politiques renouvellent la classe politique (de nouveaux leaders avec les nouveaux partis d'oppositions et une nouvelle génération à l'image des « jeunes turcs de la KANU »). Dans un contexte de marchandages entre pouvoir et oppositions, mais également d'affrontements ethniques (déplacements de population), ces nouveaux venus profitent de l'instabilité et de cette opportunité pour accéder au pouvoir et s'enrichir. C'est le temps des grandes affaires de corruptions consensuelles, « l'ère Goldenberg<sup>6</sup> » et d'un train de nouvelles fortunes promues, à l'exemple des nouveaux barons d'un régime qui les coopte. Les nouveaux venus sont par exemple George Saitoti, William Ruto, William Ole Ntimama ou les anciens opposants, à l'image de Raila Odinga.

Dès les années 2000, le retour de la croissance et le décollage économique confirment la notoriété économique de ces différentes familles établies. Aussi bien les familles politiques, dont les alliés-clients-parents (kikuyu, kalenjin) proches de Kenyatta et de Moi, que les entrepreneurs sur place, en majorité indiens, kikuyu, mais aussi un certain nombre de *big men* établis, kisii, kamba, luo, maasaï, luhya, kikuyu<sup>7</sup> ou issus de la côte. Toutefois, l'originalité de cette période réside dans l'apparition d'hommes d'affaires attachés au marché urbain : les transports (les réseaux de *matatu*), l'immobilier, la finance et les assurances, les services, auxquels se joignent de nouvelles personnalités du monde des médias, d'internet, des nouvelles technologies. Ces nouveaux entrepreneurs parfois issus du secteur informel sont certes soutenus et parrainés, mais étrangers aux générations précédentes. Une partie d'entre eux provient du haut d'une classe moyenne promue par la croissance. Soit des lettrés compétents souvent issus de formations universitaires internationales et dotés de cursus scolaires

6. Voir dans ce volume Hervé Maupeu : « État, économie et développement au Kenya ».

7. Venus de Muranga alors que les précédents venaient de Kiambu ou de Nyeri.



kényans prestigieux, soit des entrepreneurs dans l'économie numérique et des services, ayant débuté leurs carrières comme hauts fonctionnaires dans des agences nationales ou comme cadres dans des compagnies étrangères. On découvre aussi des réussites sulfureuses acquises dans le transit, le trafic régional, international, entre informel et illégal. L'oligarchie politico-économique et cette nouvelle génération sont en connexion avec les investissements directs étrangers (IDE), soit au travers des partenariats privé-public et les grands chantiers pour les premières, soit au travers des investissements et prises de participation dans la nouvelle économie numérique pour les seconds.

Cet élargissement et cette diversification des élites politico-économiques se vérifient dans l'usage qu'elles font des capitaux symboliques et culturels. Alors que les grandes familles, telles des « grands notables », entretiennent un capital symbolique traditionnel et possèdent des filiations identitaires, leurs réseaux clientélistes et religieux, leurs assises locales régionales et des activités compassionnelles (comme les associations humanitaires du type Croix-Rouge, St John Kenya...) et contrôlent de grands groupes de presse – presse écrite et audio-visuelle qui se révèlent être économiquement très rentables (Nyanjom 2012) –, les nouvelles notabilités sont présentes dans les médias sociaux, les radios, les espaces universitaires, la société civile, voire dans certains espaces religieux (en liaison avec l'essor des nouvelles églises *Born Again*, du pentecôtisme...). Pour certains de ces membres, les plus récemment apparus, l'opportunisme et le régimisme ne sont plus de mise.

Depuis peu, au travers d'investissements croisés, voire d'alliances, ces différents générations et cercles politico-économico-ethniques sont en association d'affaires, en consortium. Comme si les logiques de classe d'un « capitalisme de place » national s'imposaient désormais ! Cette voie « dépolitisée » d'un capitalisme devenu autonome des champs politiques et s'échappant du *straddling* qui les ont vus naître est nouvelle. Cette tendance, que seul l'avenir confirmera ou non, est peut-être un gage de stabilité politique. Mais elle se ressource dans une autre histoire, quelque peu oubliée du capitalisme kényan : celle des « entrepreneurs non politiques ».

### 3. Un second chevauchement, entre société et esprit d'entreprise

Cette histoire, plus longue, met en évidence un second chevauchement, cette fois-ci entre entreprise et société. Une mobilité sociale et des accumulations de basse intensité dans le cadre d'une économie affective, où la sociabilité, souvent ethnique, joue tout autant que les protections publiques ou la main invisible du marché. On peut dégager les ressorts socio-historiques et culturels qui résonnent dans cette histoire économique, sous la forme d'un

esprit du capitalisme, un accomplissement individuel moral perceptible au travers de diverses trajectoires collectives, de longue et de courte durée.

Déjà, l'histoire coloniale dévoile l'existence d'associations d'entrepreneurs à dimension culturelle (kikuyu, luo, kamba...) et de coopératives, qui, en opposition, concurrencent ou entrent en relation avec les entrepreneurs indiens, déjà bien présents, et participent à l'émergence d'une proto-élite « économique » et d'une proto-bourgeoisie compradore. Dès les années 1960, leurs membres se porteront candidats comme concessionnaires-associés ou seront cooptés par les entreprises occidentales, puis investiront dans les nouveaux secteurs économiques. Il en est de même d'une « petite bourgeoisie rurale » – souvent accusée de loyalisme durant l'insurrection Mau Mau – qui va profiter de l'essor de la caféiculture, de la privatisation des terres puis de la demande du marché urbain. Par ailleurs, une certaine mobilité sociale s'observe dans les villes. À compter des années 1950, de nouvelles catégories urbaines apparaissent : des lettrés, une classe et une aristocratie ouvrières et dans l'espace public le personnel noir de l'État colonial, clercs, fonctionnaires, policiers, militaires<sup>8</sup>. Dès l'indépendance, ces groupes sociaux, dont certains sont quelque peu en marge ou décalés par rapport au nouveau pouvoir, restent bien présents car ils sont indispensables. Certains d'entre eux vont être sollicités aussi bien pour la construction de la puissance publique et de l'appareil d'État que pour relancer l'économie. Ceci se vérifie en plusieurs moments : d'abord dans les années 1960, en raison de l'africanisation de certains secteurs économiques (*via* l'obtention de licences de commerce), ensuite dans les années 1970, au travers de l'entrée en affaire des fonctionnaires (Ndegwa 1971), enfin dans les années 1990, dans la mobilisation du secteur informel, le *jua kali*, au travers des performances ou des résiliences entrepreneuriales de ce secteur dans certains domaines du marché urbain. Si ces micro-accumulations butent alors sur des limites techniques ou financières, certaines réussissent et témoignent d'une énergie créatrice : c'est le cas du secteur de la production artisanale en direction des touristes, de la sous-traitance industrielle, des innovations dans les services au tourisme (Chouabi 2009)... Ces promotions, en autant de tranches de vie que de carrières, évoluent entre logiques de survie – les chemins hasardeux des migrations et un opportunisme social –, entre des ambitions-réussites méritocratiques et système D, entre aventures individuelles et stratégies familiales, *via* des relais domestiques et communautaires. Rien d'étonnant que certaines réussites et certaines accumulations des années 2010 commencent par ces expériences et s'inscrivent dans de tels cursus.

---

8. Comme le montrent les derniers travaux d'histoire sociale sur la période coloniale dans le prolongement de celui de Bruce Berman (1990).

Par ailleurs, dans la mesure où l'économie affective morale encadre et normalise ces aventures industrielles-commerciales, on peut se demander si certains modèles anthropologiques, hérités ou acquis, ont contribué à une telle évolution en distillant un certain esprit du capitalisme. Le sujet a donné lieu à des analyses stéréotypées tribales, mais il mérite d'être abordé. Ainsi certaines populations de foyers denses de peuplement, certaines ethnies pourvoyeuses de migrants et des cadets qui traditionnellement partent, défrichent et sont dans des logiques d'expulsion et d'expansion, alimentent depuis la période coloniale des migrations professionnelles, hier de défricheurs aux marges de leur espace rural, depuis l'indépendance à aujourd'hui en ville. Il en est de même des sociétés à réseaux familiaux qui sont aptes à la dispersion et à l'entretien de réseaux commerciaux comme les *Kenyan-Asians* et les Somalis. Ces prédispositions culturelles – des *ethos* ou *habitus* ethniques (Droz 1999) – deviennent importantes, décisives, lorsque, pour des raisons géopolitiques et historiques, certaines de ces ethnies ont bénéficié de services, de formations, d'ouvertures et d'opportunités d'emploi. D'abord sous la colonisation, l'évangélisation-scolarisation, la mobilité bien que contrôlée, ensuite l'accès à l'État, et plus encore quand la modernisation publique se met en place, dès l'indépendance, en favorisant tel ou tel territoire, telle ou telle ethnie. De tels environnements associés à une culture de la mobilité leur ont donné une prime « entrepreneuriale », forgeant des modèles modernes d'ascension sociale et d'accumulation, sinon de primauté sociale. C'est le cas en particulier des Kikuyu, qui en ont bénéficié en premier.

Plus généralement, l'existence historique d'une ascension sociale hors des circuits oligarchiques – une promotion même marginale avec ou sans le parapluie des élites politico-économiques au pouvoir –, soulève la question des opportunités, des capacités, des potentiels du bas, une mobilité qui participe à un renouvellement de l'oligarchie économique par le bas. On retrouve cette problématique d'une mobilité ascendante dans l'essor des classes moyennes.

#### 4. L'émergence des classes moyennes ?

La question, déjà au cœur des débats passés, est récemment devenue d'actualité. Particulièrement pour les économistes et pour tous ceux qui, dans des logiques de marketing ou de prospective commerciale, pèsent le poids de la consommation de ces nouvelles classes ainsi que celui de leurs divers segments et catégories (les jeunes, les femmes, les ménages urbains, les générations). Cette première approche prend en compte et privilégie les données économiques, les niveaux de revenu ou de consommation.

Or à ce jour, les mesures macroéconomiques, et, ce faisant, leur grille d'analyse, sont insatisfaisantes pour mesurer le poids des classes

moyennes. Certes le PIB, atteint et réévalué en 2014, classe l'économie kényane dans les « pays à revenu intermédiaire », mais ceci ne permet pas de conclure mécaniquement en l'existence d'une classe médiane à revenu intermédiaire. Même si cette relation a été vérifiée dans de nombreux cas nationaux : dans des situations nationales similaires, l'inégalité fausse la redistribution des revenus. De plus, les normes définies selon des critères internationaux, identifiant des seuils, comme celui d'une « *global middle class* » (de 16 800 à 72 000 USD par an par ménage), ne sont pas pertinentes ; on leur préfère donc des seuils relatifs, qui selon les pays et économies, évaluent une consommation quotidienne flottante entre 2 et 20 USD par jour par habitant pour les pays émergents<sup>9</sup>.

D'une façon pratique, font défaut des définitions et des données suffisamment précises sur les changements pour la période récente, à compter de 2005. Ainsi le KNBS fixe la tranche *middle class* dans des revenus mensuels de 23 000 à 199 000 KES. Une telle approche, trop large, n'arrive donc pas à quantifier la part des classes moyennes, si ce n'est au travers d'un chiffre consensuel vague de 10 % à 20 % de la population selon les sources, ce que corroborent les enquêtes sur les patrimoines et l'équipement des ménages correspondant au premier quintile « les 20 % les plus riches » (KIHBS et DHS). Toutefois, ces enquêtes nationales régulières permettent de sérier et de mieux saisir une amélioration des modes de vie et du patrimoine des ménages dans les deux quintiles supérieurs (de 20 % à 40 % de la population), mais avec des forts différentiels régionaux. Seules les estimations<sup>10</sup> à partir des revenus du travail, formel et informel, apparaissent précises : elles s'appuient sur un seuil prenant en compte l'inflation, entre 76 000 et 100 000 KES mensuels en 2015, et évaluent cette tranche à 270 000 personnes. Un chiffre effectivement en augmentation et qui doublerait tous les cinq ans, soit 2 % des 15,2 millions d'employés actifs en 2015. Alors que les hauts revenus salariés supérieurs à 100 000 KES correspondraient à 2,9 %, ce qui donnerait un total *middle class* et *upper class* de 4,9 %, soit 700 000 personnes actives-salariées. Ce que l'on pourrait extrapoler en un nombre de ménages de plus ou moins 600 000, pour une population autour des 4 millions. Toutefois, ces mesures ne prennent pas en compte les revenus non déclarés et immergés, dont la rente, les revenus immobiliers, les activités non déclarées, le commerce non fiscalisé.

On peut compenser cette faiblesse statistique en s'appuyant sur des enquêtes sectorielles ou microéconomiques, en étudiant l'offre, l'environnement économique, social et culturel, les pratiques de

9. Le seuil de pauvreté des États-Unis est estimé à 17 USD par jour.

10. Tirées de l'enquête « Middle Class Study » et du compte rendu de Ivory Ndekei et Kwame Owino de l'Institute of Economic Affairs (2016). URL : <https://www.ieakenya.or.ke/newsevents/iea-launches-the-middle-class-study> [archive].

consommation. Elles dévoilent un enrichissement général, une distribution régionale, sans pour autant en distinguer ses variantes sociales. Du moins, elles dessinent un contexte général positif. C'est le cas des travaux mesurant l'inclusion financière, qui concerne aussi bien les classes moyennes que les populations pauvres. Ainsi, le nombre de comptes bancaires est passé de 4,6 millions en 2005 à 33,6 millions en 2014 et celui des comptes mobiles de 1,3 million en 2007 à 25,2 millions en 2014 (Gubbins 2015). Même si de multiples facteurs (l'essor du mobile, la sécurisation des transferts, l'importance des échanges de la part des migrants domestiques et internationaux ou l'évolution du système bancaire) ont joué en faveur de ce décollage, cet indicateur de l'environnement financier témoigne d'une amélioration générale des conditions d'existence. Il en est de même des études qui portent sur le mode de vie et de consommation des classes moyennes, les demandes pour l'habitat et la construction (Arvanitis 2013), les modes de consommation et perceptions des consommateurs qui privilégient les critères de qualité ou le paraître (Deloitte 2013), le niveau de connexion à internet et aux réseaux sociaux dont Facebook, ou le parc automobile et ses importations... même s'il s'agit de biens de distinction que les ménages n'affichent que certains jours et qu'à certaines occasions. D'autres indicateurs confirment cette tendance. L'accroissement de l'activité salariée et de l'emploi dans le secteur économique tertiaire, du secteur privé, en particulier des services commerciaux nationaux, régionaux et suite aux politiques publiques dans les domaines de l'éducation, de l'administration locale, de la sécurité nationale, témoignent d'un renforcement de certaines catégories socio-professionnelles intermédiaires, dont les « cadres », bien que les revenus de ces derniers ne soient pas stabilisés.

Enfin, les instituts de sondage<sup>11</sup>, qui ont besoin de données pour leurs bases de sondage, retiennent deux seuils : un revenu mensuel de 25 000 à 40 000 KES et un supérieur à 40 000 KES par ménage, soit respectivement 11 % et 5 % de la population. Notons que les premiers correspondent aux « *wealthies* », aux 10 % « riches » des enquêtes urbaines dans les quartiers populaires, et que cette estimation recoupe les extrapolations tirées des statistiques de l'emploi, soit 10 % et 16 % de la population.

Dans tous les cas étudiés, une constante s'impose. La recherche des variables intermédiaires met en évidence deux facteurs essentiels : la scolarisation des chefs de ménages, hommes ou femmes, et la résidence urbaine (l'importance de Nairobi). Au demeurant, les classes moyennes sont conscientes de ce prérequis qui influe positivement dans l'ascension sociale et dans l'accumulation de patrimoine domestique. Ayant recueilli les effets des politiques scolaires ambitieuses menées dès 2002, elles investissent dans

---

11. Voir les données de mai 2017 de *Barometer* ainsi que les sondages d'*Ipsos Public Affairs*.

la formation de leurs progénitures comme dans leur formation permanente, et dans l'investissement mobilier urbain, au risque de s'endetter.

Les données quantitatives agrégées et croisées incitent donc à réfuter l'hypothèse d'une classe intermédiaire médiane pivot, même si on mesure imparfaitement l'émergence d'une classe moyenne avec des revenus moyens intermédiaires – mais tout relatifs, compte tenu des niveaux de survie de la majorité des Kényans et de ceux d'accumulation de l'oligarchie.

Aussi, l'approche qualitative sociologique peut être d'un secours en cernant des configurations sociales. Elle nous aide à distinguer et modéliser trois situations. D'une part, une « haute classe moyenne », assurée de revenus ménagers mensuels supérieurs, propriétaires d'un ou de biens immobiliers, occidentalisant son mode de vie, ses consommations. On y retrouve des petits entrepreneurs à succès du secteur informel et des services, des salariés de certaines filières privées et des haut-fonctionnaires ou des employés du hub de Nairobi. D'autre part, un ensemble de « classes moyennes directoriales » salariées, dans la filiation de la petite bourgeoisie directoriale des années 1980-1990, mais aux limites du seuil de pauvreté, « ni pauvres ni riches », qui, bien qu'assurées de revenus et ayant accumulé un patrimoine, restent sensibles aux variations des prix et à l'inflation, aux conjonctures économiques et à l'instabilité des statuts professionnels. De façon pratique, ce deuxième groupe, une classe moyenne erratique, a accès aux *malls*, aux restaurants franchisés... mais y consomme peu. Reste le cas des « entrepreneurs sociaux », particulièrement étudiés (Ontita 2015) parce qu'ils sont la marque récente d'une croissance kényane descendante qui prend en compte le marché des pauvres autant urbains que ruraux. Un tel groupe, limité mais devenu médiatique, est révélateur de cette double histoire des classes moyennes. En effet, il s'agit d'acteurs économiques présents dans les services (financiers, à la personne, d'assistance à la production...) qui actualisent la tâche moderniste de la petite bourgeoisie directoriale, des bureaucrates agents du développement – du moins qui entretiennent cette vision morale –, mais innovants parce qu'ils maîtrisent les nouveaux outils, exploitent les nouvelles opportunités technologiques, entre logiques commerciales et vocations morales, entre intérêt privé et intérêt collectif.

Ces trois catégories, « haute classe moyenne », « classes moyennes directoriales » et « entrepreneurs sociaux », partagent le même modèle social, sans pour autant avoir tous les mêmes moyens. Ceci est confirmé par l'étude des nouveaux comportements démographiques et leur évolution au sein des ménages : une minorité de ménages (correspondant aux deux quintiles supérieurs) ont des comportements et attitudes communes de consommation et font référence à un modèle familial typique des classes moyennes valorisant le ménage nucléaire, le couple et les individus (Thibon

2015). Cette lecture est corroborée par les études plus qualitatives des sociologues, des anthropologues et des géographes sur les modes et les styles de vie : entre autres, la diffusion de nouvelles pratiques de consommation, de distinction sociale et du paraître, pour des produits de marque, pour de nouveaux services, pour des habitats sécurisés, mais aussi de nouvelles consommations, dont des destinations domestiques touristiques en direction des plages et des parcs nationaux (Rieucan 2014). Dans les trois cas, la modernisation, si elle ne remet pas en cause les liens avec la parenté paysanne ou provinciale, de nature économique, comme les investissements mobiliers, les transferts intergénérationnels ou d'ordre culturel lors des cérémonies familiales, les distend peu à peu (Resnick 2015). Cette diversité, cette complexité des classes moyennes et ses dénominateurs communs (modèle familial, mode de vie...) traduisent une formation problématique en cours : les classes moyennes font l'apprentissage d'une aisance toute relative et elles deviennent urbaines, tout en restant paysannes.

## 5. Les classes moyennes, une formation en cours

Aussi, pour mieux comprendre cette ambiguïté et dépasser un certain flou statistique et conceptuel, voire une prospective hésitante car approximative les concernant, il convient de mettre en perspective historique ce sujet. Et cela quitte à renouer avec des travaux académiques portant sur les classes sociales et sur les deux versants d'une structuration sociale : la formation biographique d'un groupe, et les relations et les perceptions que ces nouvelles classes entretiennent avec la société et les pouvoirs, comme sur elles-mêmes.

Cette histoire des représentations sociales nous aide à saisir autant les filiations que les innovations en cours. Elle commence à la fin de la période coloniale. La question des classes moyennes apparaît dans les années 1950, et depuis lors toutes les politiques publiques ont été conséquentes : elles visent à promouvoir des « classes intermédiaires », puis des « élites nationales » et aujourd'hui des « classes moyennes », attendues comme un pivot de la société. Toutes, du Plan Swynnerton à la *Vision 2030*, sont aussi porteuses de projets politiques à la recherche de leaders économiques puis politiques, modérateurs ou mobilisateurs selon les projets politiques successifs, coloniaux, nationalistes mitigés de socialisme à l'africaine, démocratiques et libéraux. En la matière, l'abondance conceptuelle les concernant est un avantage, parfois risqué si on prend en compte sans critique les « entités sociétales » des discours politiques ou technocratiques comme les « cadres », le « secteur moderne », les « élites nationales » ou les outils théoriques parfois idéologiques des travaux universitaires.

La contribution de cette préhistoire et de cette histoire des classes moyennes, des années 1950 à nos jours, est utile pour saisir le mouvement



historique et sa sédimentation actuelle. Du moins, on peut le restituer dans les différentes figures sociales, un peu à l'image des idéaux-types, que chaque période a cultivés. Trois portraits se dégagent, et ce faisant trois temps : « l'évolué », le « bureaucrate » et « l'entrepreneur » – bien que les acteurs chevauchent ses différentes fonctions selon les contextes historiques. Or ces expériences et ces représentations participent, au même titre que les revenus et patrimoines, à la formation d'une classe sociale.

Ainsi la colonisation, dans sa dernière décennie, a ébauché une politique soutenant les « évolués » – un terme emprunté à d'autres expériences coloniales qui convient au cas kényan, bien que la condition des *Asians* et des *non natives*, brouille quelque peu alors la vision coloniale raciale de la société. Cette politique avait une cohérence : elle visait à renforcer dans les campagnes des intermédiaires sociaux, au travers d'une « petite bourgeoisie rurale » éclairée, telle que l'observe Gavin Kitching dans la structuration sociale de la propriété paysanne dans les années 1950-1970. Elle visait également à encadrer dans les villes ses auxiliaires, une bureaucratie africaine devenue alors essentielle en relais de l'action coloniale. Un tel projet développementaliste et moderniste, fragilisé par l'insurrection Mau Mau qui divise le monde rural entre nationalistes et loyalistes, sera poursuivi et défendu par les partisans d'une modernisation occidentale et d'une troisième voie politique. Ceux-ci militent pour la promotion d'une petite bourgeoisie urbaine-rurale méritocratique, pour la formation d'intellectuels et tentent de rattraper le retard structurel dans la formation des cadres nationaux. Avec comme objectifs l'apparition d'un capitalisme kényan et d'une élite urbaine libérale ; un tel projet s'inscrit dans la recherche d'une troisième voie politique (Diouf-Kamara 1991 ; Charton 2000, 27-48). Dès l'indépendance, une telle vision et ses porteurs politiques sont contredits par l'évolution hégémonique d'un pouvoir autoritaire, de sa gouvernance ethnique et de la gestion élitiste de l'université kényane. Ceci ne veut pas dire que ces « perdants historiques » disparaissent : si certains émigrent, la majorité reste et se niche dans des activités économiques, dont la production caféière. C'est le cas de la moyenne paysannerie kikuyu, qui va investir dans l'immobilier de la capitale (Charlery de la Masselière 1997, 7-8). Ces « perdants » se replient aussi dans des activités intellectuelles et juridiques. Ils commencent une immigration intérieure ou sont happés par le régime en devenant ses servants-clients, ses porte-parole, ses intellectuels organiques.

C'est dans ce contexte d'indépendance que la figure du « bureaucrate » s'impose, éclipçant l'image néocoloniale de « l'évolué ». Ce sont alors les élites nationales en charge d'un État dirigiste et régulateur, promues par celui-ci puis renforcées par le parti unique, qui s'inscrivent le mieux dans les projets nationalistes du président Jomo Kenyatta et plus encore dans



celui du président Moi. Une petite bourgeoisie directoriale, assez diverse et hiérarchisée, en lien et sans lien avec la petite bourgeoisie rurale de plantation et la bureaucratie de la période coloniale, apparaît alors : ses figures professionnelles emblématiques vont du maître d'école aux grands fonctionnaires – reproduisant les hiérarchies salariales coloniales – de l'*askari* au *district* ou aux *provincial commissioners*, dans une certaine continuité du maintien de l'ordre public colonial devenu national... Tous bénéficient collectivement, mais inégalement, de l'emploi public, des emplois du système politico-économique et du secteur formel parapublic, de l'État-providence, de ses salaires et de quelques privilèges dans les domaines de la santé et du logement, voire des passerelles entre public et privé, de l'africanisation des postes et de l'accès aux licences commerciales. Cette petite bourgeoisie directoriale, dotée d'un capital intellectuel, hérite d'une honorabilité et d'un capital symbolique quelque peu caporalisé qui compensent les limites de ses revenus. Mais dans les années 1990, une telle promotion sociale se grippe. La crise économique et ses programmes d'ajustement, puis les luttes politico-ethniques vont changer la donne, fragiliser cette petite bourgeoisie directoriale, la bloquer dans son évolution et la déstabiliser. Confrontée à des ressources réduites et à des plans d'économies et d'ajustements, elle se divise entre résilience, repliement corporatiste et tentation ethnique : une première partie licenciée tentée par l'aventure de l'entreprise privée bascule dans l'informel ; une seconde paupérisée, déclassée par l'inflation et en proie à l'instabilité générale, se protège tant bien que mal selon la puissance de ses syndicats professionnels ; une troisième complète des salaires devenus insuffisants par des sources connexes (double emploi public/privé, retour au privé et corruption). Depuis 2002, cette petite bourgeoisie directoriale déclinante profite inégalement de la croissance, alors qu'elle côtoie les ascensions sociales de certaines activités privées. Seule une partie d'entre elle (la haute fonction publique, les professions libérales, certains métiers de l'enseignement et de la santé) arrive à maintenir son capital symbolique et culturel et ses revenus, au travers de domaines traditionnels sauvegardés (l'université, l'exercice du droit) et de nouveaux services aux entreprises – celles-ci valorisées par les nouveaux contextes économiques et politiques.

Mais la croissance des décennies 2000 légitime une nouvelle figure – sinon une nouvelle génération – dominante des classes moyennes, « le petit entrepreneur ». Cette ascension sociale des « micro-entrepreneurs », pris entre une logique de survie et une volonté d'accumulation, joue sur plusieurs registres : sur des ressources privés-publics et sur les revenus salariaux ainsi que sur des investissements dans le secteur informel (réparations mécaniques, électriques, informatiques...), dans l'agriculture, ses nouvelles productions commerciales et ses valorisations (les *food kiosks*), dans les

services (*matatu*), mais aussi sur les rentes foncières et immobilières, et sur des revenus urbains et ruraux spéculatifs. Ces entrepreneurs sans entreprise, que les recherches sur le secteur informel tentent depuis les années 1990 de cerner au-delà de l'image du *jua kali* (artisanat et secteur informel), tirent avantage, avec l'intelligence de la survie, des nouveaux marchés, des nouvelles technologies et d'un système *high tech*. Ce, au travers de nouveaux services, voire de l'illégalité : des activités qui assurent un retour rapide sur un investissement limité dans un secteur informel non fiscalisé. On les découvre en ville où se concentrent le plus d'opportunités, y compris dans les *slums* (les « *little big men* »), mais aussi dans les campagnes où une petite propriété paysanne, en filiation ou en rupture avec l'ancienne moyenne paysannerie, occupe des niches de productions en relation avec le marché urbain (l'horticulture, l'élevage laitier, le khat, le commerce de la viande, etc.). Ces modes d'exploitation post-caféiers sont parfois en rupture avec ceux des aînés. Tant et si bien que ces entrepreneurs ruraux innovants sont bien souvent des jeunes et des femmes. Serait-ce un effet du dividende démographique ? En effet, cette jeunesse scolarisée et digitalisée s'est vite adaptée aux nouveaux produits et commercialisations et aux *process* numériques. Ou serait-ce un effet d'un dividende du genre ? Toutefois cette débauche d'énergie ne suffit pas. Outre les compétences et la mobilisation domestique, l'économie affective et les relations deviennent nécessaires pour tirer avantage des nouvelles interdépendances et des nouveaux métiers et opportunités (Mbataru 2009).

Aussi spectaculaire que soit cette émergence des nouvelles classes moyennes avec ses marqueurs et modèles sociaux, son parc automobile, sa culture matérielle mais aussi sa sociabilité et sa modernité – en particulier son rôle dans la société civile et au travers des intellectuels –, celles-ci restent minoritaires, aussi bien en ville et plus encore dans les campagnes. Reprenant la phraséologie marxiste, elles sont une « classe en soi », en gestation, et non pas une « classe pour soi ». Certes, les frontières et les pratiques sociales définissant une identité collective s'imposent peu à peu, mais elles restent poreuses. Les nouvelles classes moyennes sont confrontées soit à des classes populaires mitoyennes dangereuses – du moins perçues telles quelles –, soit à des réseaux de parenté rurale pauvre – dont elles sont issues et avec qui elles sont apparentées et souvent redevables. Alors que le risque de débordement-déclassement est toujours possible, le contrôle des aînés ruraux est toujours prégnant. Par ailleurs, elles sont aussi limitées dans leur ascension sociale par les travers de l'économie politique kényane, par les domaines réservés des élites supérieures politico-économiques – bien que certains puissent y accéder – et par les variations conjoncturelles. Cette situation d'entre-deux et cette mobilité sociale sont anxiogènes. D'autant que ces nouvelles classes n'ont

aucune garantie de la part des systèmes et services publics, de l'économie libérale. D'où la tentation quasi-prophylactique qu'elles développent en multipliant des protections socio-économiques, spatiales et morales. Et en épousant autant la modernité politique et la défense des droits de l'homme qui les garantissent dans leurs droits acquis, que les travers de la vie politique – outre la mise en résidence ethnique, l'ethnicité voire le tribalisme (Maupeu 2012). Au demeurant, ces attitudes varient selon les rapports de force, quasi démographiques que les classes moyennes peuvent imposer dans certains espaces urbains. Des associations qu'elles expérimentent, des rapprochements ou non avec leurs voisins sociaux que sont les *Asians* et des capacités à transcender les clivages ethniques par des mariages interethniques, à devenir « cosmopolites » et citadins nairobiens, et quelque peu autonomes des contraintes familiales et communautaires.

## Conclusion

Cette lecture des changements sociaux au sein des élites kényanes (l'oligarchie comme les classes moyennes) et de leurs trajectoires historiques complète et modifie l'analyse bipolaire ou tripolaire d'une société exclusive en accord et en héritage du passé. Elle dévoile une société toujours aussi inégalitaire que dans le passé, avec un niveau de pauvreté toujours élevé. C'est une société conflictuelle, mais une société en mouvement, qui modifie sensiblement les lignes de partition sociale et les identités collectives. Les changements sont bien réels dans les structures sociales, avec des décalages fréquents et classiques<sup>12</sup> entre les rythmes rapides des changements économiques et techniques, et ceux plus lents des pratiques sociales expérimentées par les sociétés et des *trends* ou pesanteurs des représentations collectives. De tels décalages se traduisent par des variations entre les normes sociales et les pratiques individuelles et ménagères qui se jouent parfois des contraintes culturelles autoritaires. Ils se traduisent aussi par des tensions culturelles qui se cristallisent sur des questions de société débattues par la presse, mais aussi vécues au sein des ménages (la liberté des jeunes, le port des vêtements...). Cette mobilité sociale dont une certaine opinion publique se plaît à mesurer les risques moraux de l'individualisme, façonne et innove d'une manière invisible les nouvelles générations ; mais elle est aussi redevable des retombées de la croissance. Or la nature de la croissance économique, même si elle bénéficie – inégalement – à tous, reste peu intégrative. Elle laisse au pouvoir politique et aux politiques publiques la tâche d'une redistribution et d'une solidarité nationale, d'une nouvelle économie politique (Bourguignon 2004), d'une politique de protection

---

12. Selon l'expression et l'image braudélienne du décalage des changements : « du retard culturel sur le social, et du retard social sur l'économique ».

sociale<sup>13</sup> et de l'entretien d'un lien communautaire national qui bute sur des travers identitaires, ethniques, que la modernisation n'a pas fait disparaître.

Le défi à venir est bien là : dans la capacité politique des élites à amortir les effets sociaux d'une croissance libérale et à accompagner les processus de stratification ou de mobilité sociale. Enfin restent dans l'ombre de cette évolution des sociétés périphériques, longtemps cantonnées dans des espaces-temps. Des sociétés périphériques dont les élites, en forte progression en raison des changements structurels et politico-économiques, qui font ou feront leur entrée dans la société kényane, au rythme déjà élevé de la formation universitaire de leur jeunesse. Ou qui, au contraire, seront tentées de s'en séparer<sup>14</sup>.

## Bibliographie

- Arvanitis, Yannis. 2013. « African Housing Dynamics: Lessons from the Kenyan Market ». *Africa Economic Brief* 4, n° 3. URL: <https://www.afdb.org/en/documents/document/economic-brief-african-housing-dynamics-lessons-from-the-kenyan-market-33609> [archive].
- Aseto, Oyugi, et Jasper. A. Okelo. 1997. *Privatization in Kenya*. Nairobi : Basic Books.
- Bach, Daniel C., et Mamoudou Gazibo (dir.). 2012. *Neopatrimonialism in Africa and Beyond*. Londres : Routledge.
- Berman, Bruce. 1990. *Control and Crisis in Colonial Kenya*. Londres : James Currey.
- Bourguignon, François. 2004. « Le triangle pauvreté - croissance - inégalités ». *Afrique contemporaine* 211, n° 3 : 29-56. <https://doi.org/10.3917/afco.211.0029>.
- Bourmaud, Daniel. 1988. *Histoire politique du Kenya. État et pouvoir local*. Paris : Karthala-CREDU.
- Charlery de la Masselière, Bernard (dir.). 1997. « Petits producteurs et filières agricoles au Kenya ». *Les Cahiers de l'IFRA*, n° 7-8.
- Charton, Hélène. 2000. « Les évolutions historiques de la structuration de l'élite kényane ». In *The Dilemma of Post-Colonial Universities: Elite Formation and the Restructuring of Higher Education in Sub-Saharan Africa*, dirigé par Mobolaji Ogunsanya et Yann Lebeau, 27-48. Ibadan : IFRA-Nigeria.
- Chouabi, Alexis. 2009. « Les relations Chine-Kenya : étude de l'artisanat ». Mémoire de master 2. Pau : Université de Pau et des Pays de l'Adour.
- Connan, Dominique. 2014. « La décolonisation des clubs kényans : Sociabilité exclusive et constitution morale des élites africaines dans le Kenya contemporain ». Thèse de doctorat. Paris : Paris 1 Sorbonne Université.

13. Des politiques sectorielles ont été lancées au sujet des jeunes, des personnes vulnérables, suivant des programmes classiques mais aussi innovants dont les cash-transferts vers les OVC et personnes âgées.

14. Dont les risques de revendications séparatistes de la côte swahili « Pwani Si Kenya » (Willis & Gona 2013) ou d'une Grande Somalie (Kennedy Wagura 2019).

- Copans, Jean. 1991. « De l'anthropologie des travailleurs à l'anthropologie de l'entreprise : hypothèses africanistes ». *Journal des anthropologues* 43/44 : 29-37. <https://doi.org/10.3406/jda.1991.1587>.
- Deloitte. 2014. *East Africa Private Equity Confidence Survey*. URL : <https://www.tralac.org/images/docs/6463/2014-east-africa-private-equity-confidence-survey.pdf>.
- Deloitte. 2014. *The Deloitte Consumer Review. Africa: A 21st Century View*. URL : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ng/Documents/consumer-business/the-deloitte-consumer-review-africa-a-21st-century-view.pdf> [archive].
- Diouf-Kamara, Sylviane. 1991. « Les Africains aux USA : battants et intellectuels ». *Hommes & migrations* 1149, n° 1 : 20-26. <https://doi.org/10.3406/homig.1991.2877>.
- Droz, Yvan. 1999. *Migrations kikuyus: des pratiques sociales à l'imaginaire. Ethos, réalisation de soi et millénarisme*. Neuchâtel et Paris : Institut d'ethnologie & Maison des sciences de l'homme.
- Gibbon, Peter (dir.). 1995. *Markets, Civil Society and Democracy in Kenya*. Uppsala : Nordiska Afrikainstitutet.
- Gubbins, Paul. 2015. « An Overview of Developments and Trends in Kenya's Retail Financial Landscape ». *Financial Sector Deepening Kenya*. URL : <https://fsdkenya.org/an-overview-of-developments-and-trends-in-kenyas-retail-financial-landscape/> [archive].
- Himbara, David. 1994. *Kenyan Capitalists, the State and Development*. Nairobi : East African Educational Publishers.
- Hyden, Göran. 1980. *Beyond Ujamaa in Tanzania: Underdevelopment and an Uncaptured Peasantry*. Londres : Heinemann.
- Kaplinsky, Rafael. 1980. « Capitalist Accumulation in the Periphery: The Kenyan Case Re-Examined ». *Review of African Political Economy* 17 : 83-105. <https://doi.org/10.1080/03056248008703416>.
- Kitching, Gavin. 1980. *Class and Economic Change in Kenya: The Making of an African Petite-Bourgeoisie*. New Haven : Yale University Press.
- Leys, Colin. 1975. *Underdevelopment in Kenya: the Political Economy of Neocolonialism 1964-1971*. Londres : James Currey.
- Maupeu, Hervé. 2012. « Classe moyenne kenyane et démocratie électorale ». *Afrique Contemporaine* 244, n° 4 : 53-68. <https://doi.org/10.3917/afco.244.0053>.
- Mbataru, Patrick. 2009. *The Coffee Crisis. Old Interest, New Interest and Illusions of Development*. Saarbrücken : Lambert Academic Publishing.
- Ndegwa, Duncan. 2006. *Walking in Kenyatta Struggles: My Story*. Nairobi : Kenya Leadership Institute.
- Ndegwa, Duncan. 1971. *Report of the Commission of Inquiry*. URL : [http://kenyalaw.org/kl/fileadmin/CommissionReports/Report-of-the-Commission-of-Inquiry-\(Public-Service-Structure-and-Remuneration-Commission\)-1970%20-1971.pdf](http://kenyalaw.org/kl/fileadmin/CommissionReports/Report-of-the-Commission-of-Inquiry-(Public-Service-Structure-and-Remuneration-Commission)-1970%20-1971.pdf) [archive].
- Nyanjom, Othieno. 2012. *Factually True, Legally Untrue: Political Media Ownership in Kenya*. Nairobi : Internews.

- Ontita, Edward. 2015. « Catalysts in the Development Terrain: Social Entrepreneurship and Change in Nyamira County, Kenya ». *Les Cahiers d'Afrique de l'Est* 50 : 63-79.  
URL: <https://journals.openedition.org/eastafrica/294>.
- Resnick, Danielle. 2015. « The Political Economy of Africa's Emergent Middle Class: Retrospect and Prospects ». *Journal of International Development* 27, n° 5 : 573-587. <https://doi.org/10.1002/jid.3110>.
- Rharade, Abdelhag. 1998. « La sociabilité entrepreneuriale au Kenya ». *Les Cahiers de l'IFRA*, n° 13 : 4-25.
- Rieucan, Jean (dir.). 2014. *Le Kenya dans la 3<sup>e</sup> révolution touristique. Au-delà du safari*, Paris : L'Harmattan.
- Simiyu, Vincent. 2012. « Social Differentiation in Kenya Since 1963 ». In Mizizi, dirigé par Mwenza David Kyule & George M. Gona. Nairobi : University of Nairobi Press.
- Swainson, Nicola. 1980. *The Development of Corporate Capitalism in Kenya, 1918-1977*. Berkeley : University of California Press.
- Thibon, Christian. 2015. « Vulnérabilité des enfants, prise en charge et violence à l'aune des changements des modèles familiaux, des modes de vie privés au Kenya ». In *Enfants et jeunes hors les liens en Afrique de l'Est*, dirigé par Valérie Golaz et Christian Thibon. Paris : Karthala.
- Thibon, Damien. 2014. « Principaux Opérateurs économiques Kenyans et leurs réseaux d'influences ». Non publié.
- Thomas, Chris. 1998. « L'économie politique d'une succession annoncée ». *Politique africaine*, n° 70 : 40-53. URL : <http://www.politique-africaine.com/numeros/pdf/070040.pdf> [archive].
- Van Zwanenberg, R.M.A., Anne King. 1975. *An Economic History of Kenya and Uganda, 1800-1970*. Atlantic Highlands (N.J.) : Humanities Press.
- Wagura, Kennedy. 2019. « Dynamiques démographiques de la population Samburu (Kenya) 1984-2018 ». Thèse de doctorat. Pau : Université de Pau et des Pays de l'Adour.
- Wanjui, Joseph Barrage. 2013. *The Native Son: Experiences of a Kenyan Entrepreneur*. Nairobi : University of Nairobi Press.
- Willis, Justin, et George Gona. 2013. « Pwani C Kenya? Memory, Documents and Secessionist Politics in Coastal Kenya ». *African Affairs* 112, n° 446 : 48-71. <https://doi.org/10.1093/afraf/ads064>.

